

新たな芽が育つてこそ業界は活性化する

現在、日本の鋳金塗装工場数は減少傾向にあり、2025年時点で約25,000軒（本誌推計）で推移する。

これらの多くは個人経営で運営されてきた歴史があり、零細～小規模の「町工場スタイル」が根強い。それは創業社長・オーナー社長の割合が高いことを表している。

一方で近年は後継者不足により休廃業をする工場も増加傾向にあり、工場数とそれを経営する人間も減ることは間違いない。

そのような厳しい業界にあっても、独立という夢を持って仕事に励む人々は少なくない。だが、独立を考えていても不安や知識不足から踏み出せない人もいる。

若手が残らない業界や企業が衰退していくことを我々は身をもって知っている。本特集では、新たな芽が育つてこそ業界は活性化することを期待して、独立を考える人たちの背中を押し、応援していく。

鋳金塗装業界は新規参入しやすい業界なのか

本誌読者アンケートで【現社長は、自身で会社を立ち上げた創業者か？】という質問に対し、「はい」は約35%、「いいえ」は約65%となった。つまり、2.5万軒のすべての鋳金塗装工場の割合ではないが、65%の工場は後継者がおり事業承継を行っている企業で、35%は創業社長による企業であると言える。

これは2014年に法政大学とアイエヌジーセンター生命保険会社が発表した「中堅・中小企業の事業承継に関する調査研究」において示された「日本の中小

企業全体で創業社長として創業したのは23.0%」という結果よりも多い。

つまり、鋳金塗装業は中小企業全体より「創業社長比率が高い業界」であることが分かる。

経営者から見る独立する人への思い

長年この業界を停滞させ、人手不足を招き、「労務費の転嫁率が低い受注者の割合が最も高い業種」の要因にもなった損保会社による指数対応単価も見直しが図られた。これにより業界が少しずつではあるものの、改善に向かいつつある。しかし、それが業界全体の喫緊の課題である人材不足の解決につながるにはまだしばらくの時間がかかるだろう。

そのような状況下でスタッフが独立の意志を伝えてきた場合、経営者はどう思うのだろうか。アンケートで【従業員が独立したいと伝えてきたらどう対応するか】を聞いた。

意外なことに「応援する」が60.9%、「引き留める」27.5%、「社員によつて対応が変わる」などその他が11.6%と6割以上の経営者が独立に対して応援しているのである。応援する経営者の言葉で最も多かったのが「業界の活性化につながるから」というものだった。やはり長年業界を支えてきた経営者たちも、必要なのは新しい力や考え方だと思っているからだろう。

その他、「苦労はするだろうが、意志を尊重したい」、「いずれは会社をたたむつもりだから」、「経営者に個人の夢や人生を引き留める権利はない」、「外注先として協力し合いたい」などが続き、「自分が独立、創業した身だ

から」と自身を重ね合わせて応援する回答も複数見られた。

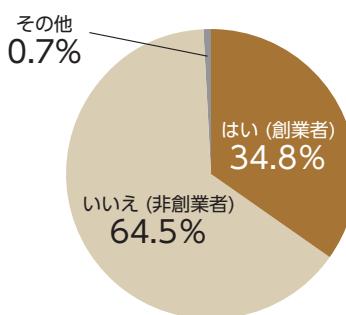
一方で「引き留める」と回答した27.5%の理由を見ると、「今後の見通しがない」、「独立しても儲からない」、「独立後の人材確保が困難」と業界の不安を理由にしながらも、独立後の経営を心配する親心的なやさしさを感じさせる回答が多かった。次いで、「自社の人手が足りなくなるから」と、自社と顧客を守ろうとする人材不足に直結する回答が続いた。

独立するスタッフの勤続年数は

アンケートで【過去に独立したスタッフの勤続年数】を聞いた。

最も多かったのが「15年以上」で41.7%、「6～10年」25%、「11～15年」と「2～5年」が16.7%と同率となった。この結果からも分かるように、15年以上腕を磨いてきた技術者による独立が多くを占める。あくまでその企業での勤続年数になるので、業界経験年数ではないが、2～5年の独立もあり、タイミングは人それぞれであることがうかがえる。

グラフ1
現社長は、自身で会社を立ち上げた創業者か？



27年前、安易な独立で地獄を見た男が語る「本当に必要だった準備」

創業年月日 1998年7月1日 ジャングル・ガレージ(千葉県八千代市)伊藤俊昭社長



独立で一番ダメなパターン

1998年に個人事業主として創業したジャングルガレージは本誌2006年4月号特集「今、独立する若き経営者」に登場した過去を持つ。当時の取材で伊藤俊昭社長は「喜んでもらう仕事をして、顧客を増やしていきたい」と夢を語った。それから約20年。同社と伊藤社長はどのような道を歩んできたのか。

伊藤社長が独立を志した理由は「社長と呼ばれたいから」という、「独立では一番ダメなパターン」だったと振り返るものだった。勤めていたディーラー系鍛金塗装工場に退職する旨を伝えると、独立は反対されながらも円満に退社した。だが、独立後の環境は円

満どころか「地獄だった」と思い返すほどだった。

晴れて開業したものの、「独立すればお金が入ってくる」と安易に考えていたため事業計画は一切なし。仕事道具は趣味で集めたものだけが頼り。

当然、資金面は相當に苦労した。創業直後から銀行の融資を何口も借り、返済に追われた。ようやく見つけた大口の元請けに「もっと安い所を見つけていたので」という突然の契約打ち切りを言い渡され売り上げの8割がなくなってしまったこともあった。

その影響は私生活にも及ぶ。自宅の電気もガスも止まり、保育園の費用も払えない。夜間はドライバーのバイトをして塗料代を稼いだ。平日は1日1～2時間睡眠。「何回も会社を辞めようと思った。生きているのも嫌だった時期だった」。そんな中でも妻である美知留さんが現場と経理の両方を担い家庭を支えてくれたことに「大きく感謝している」と話す。

現在は保険入庫4割、下請け6割の売り上げ構成。一般カーオーナーからの依頼は待ってもらう状況になっている。「この業界で自分のような経験をさせない」という思いからスタッフ8人には週休3日制、平均年収は500万円以上の好待遇を実現させており、来年以降は新店舗展開を進めているなど事業は大きく拡大し、19年前に話した夢を実現させている。

独立は事前準備がすべて

伊藤社長は27年前に独立したことに対し「良かったとは思えない」と即答する。しかし、今の自身の生活とスタッフの生活を考えると「良かった……のかも」とし、「最低限の準備をしていればあそこまで苦労することはなかった」と本音を漏らす。

その経験から独立には【事前準備】が必須だと話す。プレイヤーとして現場に立ちたいのか、経営者として舵取りをしたいのかを明確にする。自分でできないところを誰にやってもらうのかを決める。社長や先輩たちの小言は独立した時の引き出しになる。

そして、「独立したいのなら怖がらずにやったほうがいい」とし、「失敗はあって当然。でもそれは挫折じゃなく経験だ」、「辛くてもそこには必ず意味がある」、「捨てなければなんとかなる」と話す伊藤社長の言葉には未熟だった自身への戒め、それを乗り越えて今の場所にたどり着いた26年間の重みがある。

2006年4月号より。あれから約20年が経った